



Especialmente en los primeros años de su carrera política, la capacidad de oratoria de Felipe González le valió muchos votos.

Oratoria proliferan. La Universidad Pontificia Comillas ICAI-ICADE imparte desde 2014 una asignatura anual de oratoria para los alumnos de primer curso de grado, y dispone de un club de debate opcional que coordina Francisco Valiente. En él se ha formado el madrileño Antonio Fabregat, de 21 años, estudiante de Derecho y ADE y vencedor del último Campeonato Mundial Universitario de Debate en Español que tuvo lugar en 2015 en Bogotá (Colombia), donde participaron jóvenes de México, Chile, Rusia, Guatemala, España y Estados Unidos, entre otros países.

La Universidad Complutense de Madrid inauguró en 2003 su Sociedad de Debates, y fue el primer centro español que acogió la liga mundial de

universitarios en ese idioma, en 2013. Está hermanada con Oxford Union, la sociedad británica de debate más antigua del mundo (data de 1823), adscrita a la Universidad de Oxford. Otro ejemplo reseñable es Cánovas Fundación, con especial actividad en Málaga, que ha formado una Escuela de Debate y proyecta trasladarla a la educación primaria.

IGLESIAS VS. RIVERA

Es muy posible que, al encender el televisor o al acceder a Internet, los estudiantes interesados en la oratoria no encuentren muchos referentes españoles en los que fijarse. Francisco Valiente reconoce que el nivel medio es para echarse a temblar. “Oradores famosos como Obama no hay, pero lo que veo en la escena universitaria es de

gran calidad”, comenta. “En cuanto a personas conocidas, el escritor Arturo Pérez-Reverte y los presentadores Risto Mejide y Andreu Buenafuente son buenos comunicadores; saben captar la atención de la audiencia, te hacen partícipe de lo que te están contando y lo que dicen tiene lógica y coherencia”. En cambio, en la clase política pocos se salvan. Si acaso, Pablo Iglesias y Albert Rivera, que brindan una nueva forma de hablar, dicen los entendidos. Iglesias enarbolaba un discurso más fuerte, busca la confrontación, y Rivera es más académico. “Pablo Iglesias habla muy bien, es el más espontáneo, emplea un lenguaje que usamos todos y lanza un mensaje muy claro: todos son malos (corruptos, la ‘casta’), menos yo”, señala Javier Bernad. Así, cuando

la audiencia se pregunta ¿y a mí qué me importa esto que me estás contando? (que siempre se lo pregunta), obtiene de Iglesias una respuesta clara: una renta mínima, que todos vayan a la cárcel... “El objetivo de un buen orador es que su audiencia haga algo, que sienta o piense. Busca informar, entretener, que le voten, vender... Las herramientas para conseguirlo son: tener un mensaje muy sencillo y solo uno, asegurarse de que esté ilustrado (con datos, anécdotas, etcétera), y ponerse en el lado de la audiencia.

Ahora, manos a la obra. Para sumergirse en el arte de la oratoria, lo primero es reconocer que se trata de una carencia y detectar cuál es la habilidad que se desea mejorar (presentación, oratoria básica...). A continuación, buscar al profesional ade-

cuado para que le asista en el camino y le muestre sus “trucos”.

PREPARACIÓN

Si de lo que se trata es de preparar un discurso, es menester responder a dos preguntas: ¿Qué quiero decir hoy? y ¿cómo voy a hacerlo?, ¿con qué técnicas retóricas? Los objetivos son que el auditorio pase un rato interesante y que le llegue el mensaje que se le quiere trasladar. La oratoria enseña a expresarse con propiedad y a emplear el idioma correctamente para transmitir ese discurso de manera eficaz.

Una vez en el escenario, conviene familiarizarse con el espacio, y saber si uno va a quedarse de pie o a permanecer sentado, y si va a disponer de agua y de un micrófono, para modular la voz según las necesidades. Le aportará seguridad. “Tras el primer debate político televisado de la historia, Nixon vs. Kennedy, cuando preguntaron a la gente quién creía que lo había ganado, los que lo habían escuchado por la radio dijeron que Nixon, y los que lo habían visto por televisión respondieron que Kennedy. Éste había dedicado todo el día a estar en el plató, a medir las distancias entre uno y otro, a estudiar el entorno en el que iba a jugar. Esos pequeños detalles son los que marcan la diferencia. Si te lo preparas, las posibilidades de éxito son mayores”, dice Francisco Valiente.

Recuerde también lo importante de una sonrisa. Nelson Mandela siempre sonreía, y eso que estuvo preso gran parte de

su vida. La mayoría de los altos ejecutivos del Ibex35 sonríen poco porque deben transmitir seriedad. Pero fíjese en Ana Botín, presidenta de Santander, y en Rafael Villaseca, consejero delegado de Gas Natural. ¡Sonríen! Y están en la lista de los que mejor comunican.

“A mis alumnos les digo que enciendan la cámara del ordenador y que se graben a sí mismos cada día. Que hablen sobre qué es el éxito para ellos o que vendan su empresa a un potencial empleado. Solo tres minutos cada día, todos los días”, dice el profesor Conor Neill. Para Javier Bernad, el quid de la cuestión es ensayar hasta cinco veces, al menos. “Si vas a hablar una hora, ensaya cinco horas. Y reduce tu ritmo cardíaco mediante la respiración, para llegar al momento más relajado”.

Si acudir a clase le resulta inviable, tenga como libros de cabecera, además del mencionado *Expresarse con acierto*, de Adelino Cattani, *Las claves de la argumentación*, de Anthony Weston, o *Enseñar y aprender a debatir*, de Alan Cirlin. Este último resulta algo más técnico, ideal para competir en torneos de debate.

Fíjese también en los ejemplos más célebres, en personas que inspiran, como las que participan en las conferencias TED, en las que no está permitido que un ponente aburra. Y tenga siempre presente lo que dijo Pericles en el año 450 a.C.: “El que sabe pensar pero no sabe expresar lo que piensa está en el mismo nivel del que no sabe pensar”. ●



LOS CINCO MEJORES ORADORES DEL IBEX35

1. ANTONIO BRUFAU, PRESIDENTE DE REPSOL. Cuando habla en público parece que está relatando una historia. Maneja muy bien la modulación vocal y habla también a través de los dedos. Sin embargo, suele meterse la mano en el bolsillo, transmitiendo una dejadez que contrasta con el resto de sus gestos. También recurre a colocar un brazo en jarras, en un gesto automático de búsqueda de autoridad que sobra.

2. JOSÉ IGNACIO GOIRIGOLZARRI, PRESIDENTE DE BANKIA. Su voz es amable y hasta ‘educativa’. Emplea muy bien las pausas. Le gusta hablar sonriendo y comunica cercanía, posiblemente la cualidad más necesaria en un banquero al dirigirse al público. No junta las manos como suele hacer la mayoría de los ponentes, con lo que transmite seguridad en sí mismo.

3. RAFAEL VILLASECA, CONSEJERO DELEGADO DE GAS NATURAL. Muestra una magnífica inflexión vocal. Su expresión facial es variada, y nunca mira a la pantalla cuando usa una proyección detrás. Transmite seguridad con su postura y con el uso de las manos para acompañar su discurso. En ocasiones, gusta de juntar las manos a la espalda, lo que le hace aparecer algo distante.

4. ANA BOTÍN, PRESIDENTA DE SANTANDER. Utiliza con frecuencia la sonrisa para acercarse a su audiencia. Modula la voz sin problemas y haciendo interesante lo que dice. Inserta pausas con frecuencia, lo que la hace aparecer serena y al mando. Suele mover los pies sin un propósito claro, en el sitio, lo que puede reducir la abrumadora impresión de seguridad en sí misma.

5. LUIS GALLEGO, PRESIDENTE DE IBERIA. Comunica seguridad y accesibilidad. Su voz es más plana que la media. Habla rápido, lo que transmite pasión pero también puede despistar a la audiencia. Suele insertar rellenos verbales como “eéh”, que detraen de su autoridad.

Ranking elaborado para Forbes por Javier Bernad, fundador del centro de entrenamiento de hablar en público Speak & Span y profesor de IE Business School.

5. CONSIGA QUE SU PÚBLICO ‘VUELE’ CON USTED.

Para evitar los discursos aburridos o las presentaciones denominadas ‘muerte por PowerPoint’ es necesario emplear buenos inicios y finales. Como dijo Winston Churchill, “el mejor discurso es el que tiene un buen principio y un buen final, y en el que la distancia entre ambos sea la mínima posible”. Una anécdota personal, un *storytelling* o una cita pueden constituir un buen inicio o un buen final.

6. PREPARE BIEN LA PRESENTACIÓN.

Si usa PowerPoint, Keynote, Prezi o cualquier otro tipo de presentación visual, tiene que tener en cuenta que ese elemento no es para usted, sino para su público. Lo que no se pueda leer no se debe poner, y es preciso que el público vea de un simple vistazo lo que quiere decir.

7. JUEGUE CON LA VOZ.

No podemos cambiar la voz, pero sí el uso que hacemos de ella. Hay que saber interpretar el discurso adecuadamente. Jugar con los silencios y con las pausas es mágico para enganchar al público y conseguir seducirlo.

8. EMPLEE UN LENGUAJE NO VERBAL ADECUADO.

Vista según la imagen que quiera dar y según el público que tenga delante. Evite gestos inadecuados (tocarse la cara, los anillos o la corbata, usar el bolígrafo, tener las manos cerradas o los brazos y las piernas cruzados) y mueva las manos al ritmo de la voz.

9. ADAPTE SU LENGUAJE A SU PÚBLICO.

No es lo mismo hablar para niños que para adolescentes o ancianos, para médicos que para abogados o políticas. Ojo con las palabras anglosajonas ante un público que a lo mejor no las conoce, o con los tecnicismos de cualquier profesión ante personas que no pertenecen a dicho campo.

10. SEA COHERENTE EN LOS TRES TIPOS DE LENGUAJE.

El ser humano utiliza tres tipos de lenguaje: verbal (mensaje), paraverbal (voz) y no verbal (cuerpo). Para que un orador sea creíble, sus tres tipos de lenguaje deben ser coherentes e indicar lo mismo. Si un orador no es coherente, pierde credibilidad. Y, por supuesto, después de tener en cuenta todos los consejos anteriores, la base es practicar, practicar y practicar.